

Sociedades clave:

La primera alianza sería hacer del proveedor principal un socio clave. El principal proveedor es el del mobiliario del spa, esta inversión en los equipos de baño es muy elevada, al igual que su mantenimiento. De manera que nos ofrezca material más barato cambio de bonos o sesiones para sus trabajadores.

En segundo lugar, sería una buena opción realizar una alianza estratégica con los negocios de la zona. Habría que mirar cuáles son los negocios que tienen un nicho de mercado similar. Como ejemplo se pueden realizar alianzas con el hotel Barceló.